

「売れるを科学する」セミナー

第1部 新規事業の企画プロセス 14:00～15:00

SDGsの考え方をベースに、企業が持続的成長をするためのポイントと実践方法をお伝えします。



第2部 実例で効果をご紹介 15:00～16:00

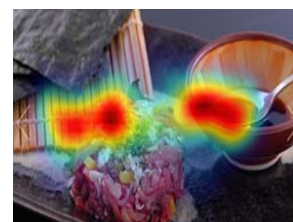
企業の強みをDX技術を用いて可視化することで、売り上げをUPさせる最新的手法をご紹介。具体的な事例も交えて解説します。

コロナ禍で売り上げ低下で困った飲食店事例

改善前



改善：効果の確認



→サイト改善で新規予約率172%UP

開催日時

11月28日 月 14時～16時

開催場所：兵庫県民会館 303教室 参加費：無料

リアル・オンラインの同時開催です。

申し込みサイトURL：<https://forms.office.com/r/nykpLuEjz5>

※申し込み締め切り：11月21日(月)



申し込み
フォーム

共催 : コニカミノルタ株式会社
一般社団法人 SDGsオープンイノベーションプラットフォーム
後援 : 兵庫県
問い合わせ先 : hyogo.pro@sdgs-oip.or.jp

「売れるを科学する」セミナー

本セミナーの目的

令和4年3月29日に、兵庫県とコニカミノルタ(株)は包括連携協定を締結しました。本セミナーは、協定内容にもとづく取組として、中小企業の成長のためのDX化やSDGsの推進に関する取組を支援する目的で開催します。

セミナーでは、多くの中小企業が、売上を拡大するために取り組んでいる新規事業の企画、立ち上げをテーマに、SDGsやDXの視点から考える大切さを、事例を交えてお話しします。

そして、売上拡大とSDGs・DXのつながりをご理解いただき、SDGsやDXに一步、踏み出していただくことを目指します。

講師のご紹介

第1部講師プロフィール

竹添 晃氏



(略歴)

中小企業診断士
一般社団法人 SDGsオープンイノベーションプラットフォーム 理事
誠光パートナーズ合同会社 代表

1977年ヤンマーディーゼル株式会社（現ヤンマーホールディングス株式会社）入社。ビジョン経営、CS（顧客満足向上）活動、提案営業の推進など、会社改革の実務に携わり、執行役員東京支社長などを経て中小企業診断士として独立。現在、自治体、金融機関と連携したプロジェクトを中心に、中小企業のSDGs経営の実装を推進している。

第2部講師プロフィール

浦谷 勝一氏



(略歴)

コニカミノルタ株式会社
プロフェッショナルプリント事業本部 プロダクションプリント事業部 PP販売推進部 新規印刷推進グループ 兼 技術開発本部 先進コア技術センター 未来創成部 課長
広島大学大学院 先進理工系科学研究科 客員教授

1998年ファクトリーオートメーション会社へ入社後、2007年コニカミノルタ株式会社に転職。現在は文科省COIプログラム参画時の研究を基に、プロダクションプリント事業で感性の見える化の事業立ち上げに従事。2022年広島大学客員教授就任。感性を源泉として複数のビジネス立ち上げを実施。

本セミナーの対象：兵庫県内企業の新規事業のご担当者さま、
SDGsの取組に興味のある方、
DXを用いた販促・マーケティングに興味のある方

日時：2022年11月28日(月) 14:00～16:00

場所：兵庫県民会館 303教室（兵庫県神戸市中央区下山手通4丁目16-3）

参加費：無料

申し込み締め切り：2022年11月21日(月)



申し込み
フォーム

共催 : コニカミノルタ株式会社
一般社団法人 SDGsオープンイノベーションプラットフォーム
後援 : 兵庫県
問い合わせ先 : hyogo.pro@sdgs-oip.or.jp